Durchschaut von Jack Nasher

VISIT...

LANZAROTE Caliente.COM

Durchschaut

Das Geheimnis, kleine und große Lügen zu entlarven
Von Jack Nasher



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's

Durchschaut beantwortet die spannende Frage, wie sich Wahrheit und Lüge auseinanderhalten lassen. Das Buch bietet einen Überblick über erprobte Methoden aus der Forschung und zeigt, warum Lügendetektoren nicht zuverlässig sind.

Wer diese Blinks lesen sollte

Jeder, der in Zukunft Lügen besser erkennen will
Notorische Lügner, die unentdeckt bleiben wollen
Wahrheitssuchende, ob im Gerichtssaal oder beim Autokauf

Wer das Buch geschrieben hat

Prof. Dr. Jack Nasher ist Professor für Führung und Organisation an der Munich Business School. Der Jurist und Wirtschaftspsychologe studierte und lehrte an der Oxford University und berät internationale Unternehmen. Er hält weltweit Seminare und Vorträge zum Thema Kommunikation und fasziniert mit psychologischen Phänomenen Millionen von Menschen.

Wer Lügen aufdeckt, vermeidet Fehlentscheidungen.

Es gibt Situationen, in denen wir regelrecht erwarten, belogen zu werden: der aalglatte Politiker im Wahlkampf, der mit großen Worten um unsere Gunst wirbt, oder der verschlagen aussehende Zeuge, der vor Gericht seinen Kumpan zu decken versucht.

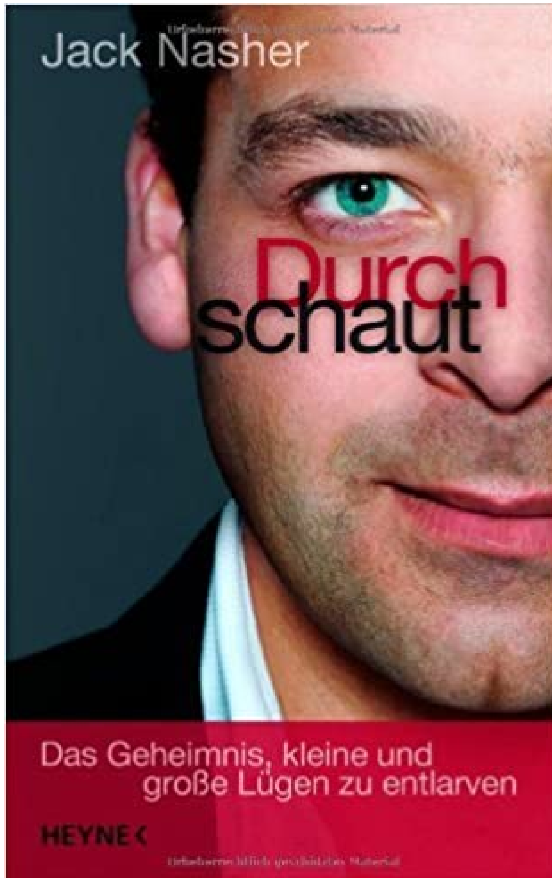
Doch Lügen begegnen uns nicht nur in diesen eher außergewöhnlichen, sondern in praktisch allen Situationen unseres täglichen Lebens: Im Job verspricht uns ein Lieferant einen Termin, von dem er längst weiß, dass er nicht einzuhalten ist. Ein Bewerber singt ein Loblied auf das Unternehmen, obwohl er sich eigentlich nur wegen des stattlichen Gehalts bewirbt. Und ein Kollege klagt beim Arzt über Kopfschmerzen, obwohl er kerngesund ist und einfach mal wieder einen Tag auf dem Sofa verbringen möchte.

Wir alle lügen – in den ersten zehn Minuten eines Kennenlerngesprächs im Durchschnitt bereits mehr als zwei Mal.

Durchschaut

Das Geheimnis, kleine und große Lügen zu entlarven

Von Jack Nasher



Buch (Komplettfassung)

Worum geht's

Durchschaut beantwortet die spannende Frage, wie sich Wahrheit und Lüge auseinanderhalten lassen. Das Buch bietet einen Überblick über erprobte Methoden aus der Forschung und zeigt, warum Lügendetektoren nicht zuverlässig sind.

Wer diese Blinks lesen sollte

Jeder, der in Zukunft Lügen besser erkennen will

Notorische Lügner, die unentdeckt bleiben wollen

Wahrheitssuchende, ob im Gerichtssaal oder beim Autokauf

Wer das Buch geschrieben hat

Prof. Dr. Jack Nasher ist Professor für Führung und Organisation an der Munich Business School. Der Jurist und Wirtschaftspsychologe studierte und lehrte an der Oxford University und berät internationale Unternehmen. Er hält weltweit Seminare und Vorträge zum Thema

Kommunikation und fasziniert mit psychologischen Phänomenen Millionen von Menschen.

Wer Lügen aufdeckt, vermeidet Fehlentscheidungen.

Es gibt Situationen, in denen wir regelrecht erwarten, belogen zu werden: der aalglatte Politiker im Wahlkampf, der mit großen Worten um unsere Gunst wirbt, oder der verschlagen aussehende Zeuge, der vor Gericht seinen Kumpan zu decken versucht.

Doch Lügen begegnen uns nicht nur in diesen eher außergewöhnlichen, sondern in praktisch allen Situationen unseres täglichen Lebens: Im Job verspricht uns ein Lieferant einen Termin, von dem er längst weiß, dass er nicht einzuhalten ist. Ein Bewerber singt ein Loblied auf das Unternehmen, obwohl er sich eigentlich nur wegen des stattlichen Gehalts bewirbt. Und ein Kollege klagt beim Arzt über Kopfschmerzen, obwohl er kerngesund ist und einfach mal wieder einen Tag auf dem Sofa verbringen möchte.

Wir alle lügen – in den ersten zehn Minuten eines Kennenlerngesprächs im Durchschnitt bereits mehr als zwei Mal.

Weil die Lüge so allgegenwärtig ist, lohnt es, sich gegen sie zu wappnen. Wer Lügen früh erkennt, vermeidet, verletzt zu werden. Denn nachträglich herauszufinden, dass wir belogen wurden, trifft uns. Wir fühlen uns beleidigt und verraten.

Wer falsche Informationen erkennt, kann zudem bessere Entscheidungen treffen – ganz egal, ob es darum geht, wie viel eine Immobilie wirklich wert ist, oder darum, einen guten Jobbewerber von einem guten Schauspieler zu unterscheiden. Lügen schaden uns, und je weitreichender eine Entscheidung, desto wichtiger ist es, dass wir eine Lüge von der Wahrheit unterscheiden können. Auf politischer Ebene kann die Entdeckung einer Lüge gar über Krieg und Frieden entscheiden.

Menschen sind gute Lügner und schlechte Lügendetektoren.

Nicht nur wir Laien sind schlecht darin, Lügner zu entlarven. Auch vermeintliche Experten wie Richter, Polizisten oder Psychiater sind ohne Training kaum in der Lage, Lügen verlässlich zu erkennen. Viele glauben zwar, gute Menschenkenner zu sein, diese Selbstsicherheit lässt sie Lügnern aber sogar noch eher auf den Leim gehen. Denn wer glaubt, Lügen intuitiv zu erkennen, achtet weniger auf erkennbare Anzeichen für Lügen.

Woran liegt es aber, dass wir generell so schlecht im Erkennen von Lügen sind?

Dies lässt sich in erster Linie darauf zurückzuführen, dass wir Menschen gute Lügner sind. Evolutionär gesehen hatten nur ehrliche Menschen und gute Lügner die Chance, Teil einer Gruppe zu sein, was überlebensnotwendig war. Ein schlechter Lügner wurde aus dem Stamm ausgeschlossen und war damit so gut wie tot, da er nicht mehr

in der Gruppe jagen und sich auch nicht mehr gut verteidigen konnte. Darüber hinaus glaubt erst einmal jeder von uns an die Ehrlichkeit anderer Menschen. Das erleichtert den Alltag und sorgt dafür, dass sich Vertrauen entwickeln und eine Beziehung entstehen kann. Man stelle sich einmal das Gegenteil vor: Jemand, der allem und jedem misstraut, würde nicht viele Freunde finden.
Mit unserem Vertrauen liegen wir in den häufigsten Fällen auch richtig, denn die meisten Menschen sagen häufiger die Wahrheit, als dass sie lügen. Werden wir jedoch tatsächlich angelogen, ist uns dieser Vertrauensvorschuss, den wir normalerweise gewähren, hinderlich. Anders ist es nur, wenn wir bereits mit einer Lüge rechnen, z.B. weil wir es mit einem notorischen Lügner oder einem gewieften Verkäufer zu tun haben. Wenn wir die Lüge erwarten, fällt es uns leichter, sie auch zu erkennen. Das richtige Wissen zum Entlarven von Lügnern hat jedoch kaum jemand von uns. Von Kindesbeinen an wurden wir angelogen – sei es über den Tod eines Haustiers oder über den Weihnachtsmann – aber nie darüber aufgeklärt, woran wir eine Lüge erkennen.

Lügendetektoren sind fehlbar.

Weil es uns Menschen so schwerfällt, Lügen zu durchschauen, werden in einigen Ländern bei Gerichtsverfahren und polizeilichen Ermittlungen Maschinen zu Hilfe genommen, um die Wahrheit ans Licht zu befördern. Dabei werden verschiedene Sensoren am Körper befestigt, die u.a. den Puls, Blutdruck und elektrischen Widerstand der Haut messen. Dann wird eine harmlose Frage gestellt – z.B.: „Wie spät ist es?” –, und die normalen Reaktionen der Sensoren bei einer wahrheitsgemäßen Antwort gemessen. Anschließend werden diese Ergebnisse mit den Reaktionen auf eine kritische Frage, wie z.B.: „Haben Sie das Geld gestohlen?”, verglichen. Abweichungen von der Reaktion auf eine unverfängliche Frage geben Hinweise auf eine Lüge.
Das Ergebnis ist allerdings manipulierbar. Um den Lügendetektor zu täuschen, reicht es, bei allen Fragen eine gesteigerte körperliche Reaktion zu zeigen, dann sind keine Unterschiede zwischen Lüge und Wahrheit mehr erkennbar. Um das zu erreichen, kann die befragte Person z.B. bei jeder harmlosen wie kritischen Frage an eine beängstigende Erfahrung denken oder die Zehen fest auf den Boden drücken.
Der Lügendetektortest ist aber auch deshalb kritisch zu sehen, weil er manchmal bei Unschuldigen anspricht und ihnen eine Lüge unterstellt. Wer wäre nicht nervös, wenn er unter Verdacht stünde? Besser funktioniert hier der Tatwissenstest. Hierbei werden nacheinander verschiedene Versionen von Details über den Tathergang abgefragt. Das kann z.B. sein: „Welche Farbe hatte Ihr Fluchtauto? Grün? Blau?

Weiß? Rot?”. Die Idee dahinter ist, dass nur die Polizei und der wahre Schuldige die echte Version des Details kennen. Nur der Schuldige sollte also eine Abweichung in seiner Reaktion zeigen, wenn das wahre Detail genannt wird.
Dieses Vorgehen bietet sich nur an, wenn Details über eine Tat vorliegen, die wirklich nur der Polizei und dem Schuldigen bekannt sind. Oftmals ist das jedoch nicht der Fall – und auch in unserem Alltag bietet es sich selten an, einen Lügendetektor einzusetzen. Fast immer müssen wir uns auf unsere menschlichen Fähigkeiten verlassen.
Glücklicherweise lässt sich durch gezieltes Training die Fähigkeit, Lügen zu erkennen, auf eine Trefferquote von 90% steigern.
Registriere Abweichungen vom Normalverhalten.
Die grundlegendste Methode, einen Lügner zu erkennen, besteht darin, Abweichungen von seinem normalen Verhalten zu registrieren. Das kann alles sein, angefangen von ungewöhnlichen Gesichtsausdrücken über ein verändertes Sprechtempo bis hin zur Gestik. Man stelle sich einen Ehemann vor, der, sobald er von seiner Frau auf den letzten Stammtischabend angesprochen wird, plötzlich aufrechter sitzt, lauter spricht und ein auffälliges Lächeln aufsetzt.
Um eine Veränderung zu bemerken, muss uns das normale Verhalten der Person bekannt sein. Wenn wir sie noch nicht kennen, empfiehlt es sich also, zunächst ein lockeres Gespräch zu führen, bei dem es keinen Grund zur Lüge gibt. Wenn möglich, stellen wir dabei Kontrollfragen – also Fragen, deren Antwort wir schon kennen – um sicher zu sein, dass nicht hier schon gelogen wird. Dadurch wissen wir, wie sich das Gegenüber im Normalfall verhält.
Eine einzelne Veränderung ist dabei noch nicht aussagekräftig. Je mehr Details im Verhalten sich ändern, desto wahrscheinlicher ist es, dass gerade gelogen wird. Dabei müssen wir jedoch äußere Umstände für die Verhaltensänderung ausschließen können. Wir wollen ja schließlich niemanden verdächtigen, der nur deshalb immer nervöser wird, weil sich der Druck auf seine Blase erhöht.
Dafür empfiehlt es sich, das Thema mehrmals zu wechseln. Wenn der oben beschriebene Ehemann nach einem Themawechsel wieder normal dasitzt und so spricht und lächelt wie immer, sich beim erneuten Ansprechen auf den Stammtischabend dann aber wieder anders verhält, hat er vermutlich etwas zu verbergen.
Wirkungsvoll ist auch die sogenannte Reflexfrage. Sie enthält eine Information, die von einem Schuldigen als Vorwurf interpretiert werden wird, einem Unschuldigen aber gar nicht erst auffällt. So fragt man z.B. den Mitarbeiter, den man verdächtigt, Büromaterial mitgehen zu lassen, wann er das letzte Mal den Locher gesehen habe. Der Unschuldige wird sein Verhalten daraufhin nicht ändern, wohl aber der

Schuldige, der aus der harmlosen Frage eine Anschuldigung heraushört.

Achte auf unpassende Gefühlsausdrücke.

Wer lügt, empfindet Emotionen, die sich am Gesichtsausdruck und Verhalten ablesen lassen. Lügner empfinden oft Angst, Schuld oder auch Freude, während sie lügen. Je stärker das Gefühl, umso deutlicher tritt es zutage, und umso besser lässt sich die Lüge entlarven.

Angst zeigt sich oft in Symptomen wie häufigem Blinzeln, Stottern, Pausen beim Sprechen, ständigen Wiederholungen oder auch einer erhöhten Stimmlage. Um das Gefühl der Angst bei einem Lügner zu verstärken, weist man auf die drastischen Konsequenzen hin, die sich aus einer Lüge ergeben. So erzählen wir z.B. einem Handwerker von den horrenden Hotelpreisen, die er übernehmen müsste, wenn das Gästezimmer nicht wie versprochen bis nächstes Wochenende renoviert sein sollte. Einer vertrauten Person gegenüber betont man, welchen Schaden eine Lüge für die Beziehung bedeuten würde. Um nicht auch die Angst von Unschuldigen zu verstärken, sollte man darauf hinweisen, dass man selbst sehr gut im Entlarven von Lügen ist. Das führt zur Entspannung bei Ehrlichen und zu zusätzlichem Druck bei Lügnern.

Schuldgefühle nehmen mit der Zeit ab, da man sich oftmals Rechtfertigungen zurechtlegt: Der untreue Ehemann redet sich vielleicht ein, seine Frau hätte ihn vernachlässigt und trage deshalb die Schuld. Daher sieht man einem Lügner seine Schuldgefühle am ehesten an, wenn man ihn direkt nach seiner Tat zum Lügen bringt. Dann erkennt man sie an einem traurigen Gesichtsausdruck und einer Distanzierung vom Inhalt des Gesprächs. Jemand mit schlechtem Gewissen berichtet weniger von „ich” oder „mein”, sondern benutzt allgemeine Floskeln wie z.B. „das würde doch niemand tun”. Die Körperhaltung ist eher abgewandt, während die Füße in Richtung Ausgang zeigen. Um Schuldgefühle zu verstärken, weist man auf die gute Beziehung zum Gesprächspartner hin. Im Mitarbeitergespräch betont die Chefin, wie lange man schon zusammen arbeitet und wie sehr sie dem Mitarbeiter vertraut.

Bei geübten Lügnern finden wir Freude über die gelungene Täuschung und das damit verbundene Gefühl von Macht vor. Anzeichen dafür sind intensivere Bewegungen und ein auffälliges Lächeln oder Grinsen. Natürlich müssen auch hier andere Gründe ausgeschlossen werden, aber wenn es keinen offensichtlichen Anlass zur Freude gibt, ist sie ein gutes Indiz dafür, dass wir gerade hintergangen werden.

Bemerke unstimmige Merkmale in Mimik und Gestik.

Weil es eine zu komplexe Aufgabe für einen Lügner wäre, während des Lügens alles, von der Körpersprache bis hin zur Stimmlage,

aufeinander abzustimmen, treten oft sogenannte Disharmonien auf, also Unstimmigkeiten im Verhalten oder Widersprüche zwischen Verhalten und Inhalt des Gesagten.
Besonders im Gesicht ist es unmöglich, alle Muskeln bewusst so zu steuern, dass niemand die Unstimmigkeit bemerkt. Ein Lügner trägt zwei Gesichtsausdrücke gleichzeitig, den echten, unbewussten und denjenigen, den er versucht, willentlich darüberzustülpen. Das bekannteste Beispiel hierfür ist das falsche Lächeln, das Lügner oft aufsetzen: Die Mundwinkel werden nach oben gezogen, aber die Augen lachen nicht mit.
Auch zeitliche Unstimmigkeiten geben einen Hinweis auf eine Lüge: Wenn das Gegenüber schon mit dem Sprechen begonnen hat, aber erst ein paar Sekunden später anfängt, zu lächeln oder besorgt dreinzuschauen, ist der Ausdruck oft gespielt. Das gleiche gilt für zu lang andauernde Ausdrücke: Echte Überraschung ist schnell wieder vorüber, gespielte hält oftmals zu lange an.
Auch das Timing einer Botschaft kann aufschlussreich sein: Wenn der Vorstand die eigentlich sehr wichtigen Änderungen der Statuten ganz am Ende seiner Rede erwähnt, obwohl man sie eigentlich viel früher erwarten sollte, lohnt es sich, argwöhnisch zu werden.
Oft ist der Gefühlsausdruck von Lügnern auch sprunghaft und überzogen: Lügner suchen nach dem überzeugendsten Ausdruck und wechseln daher ständig. Und sie übertreiben: Wenn ein Gegenüber erst ständig von einer Emotion zur nächsten springt, und dann, auf eine mögliche Lüge angesprochen, fürchterlich beleidigt tut, sollten alle Alarmglocken läuten.
Woran erkennen wir aber die wahren Gefühle hinter einer Lüge? Es gibt unbewusste, extrem kurz auftretende Gesichtsausdrücke und angedeutete Gesten, die vor dem gespielten Ausdruck auftreten. Mit etwas Übung ist es möglich, diese und somit die echten Gefühle des Lügners zu erkennen.
Erhöhe das Stresslevel und biete einen Ausweg an.
Es ist aufwändiger, eine Lüge aufrechtzuerhalten, als die Wahrheit zu sagen. Wer lügt, muss sich widerspruchsfreie Details merken und ständig darauf achten, sich nicht zu verraten. Diese gedankliche Anstrengung führt zu immensem Stress, der sich wiederum beobachten lässt.
Wenn wir unter Stress stehen, sprechen wir mit erhöhter Stimme, machen Sprechpausen, wiederholen das Gesagte oder sprechen langsam, um Zeit zum Nachdenken zu gewinnen. Lässt der Stress direkt nach einer Lüge nach, blinzeln Lügner oft übermäßig. Viele Menschen haben auch sogenannte Stressrituale, z.B. Fußwippen, die sie sich in ihrer Kindheit angeeignet haben und die ihnen nun in Stresssituationen Vertrautheit suggerieren.

Je größer der Stress, desto deutlicher treten die Stressanzeichen hervor und desto leichter ist auch das Entlarven von Lügen. Eine einfache, aber wirkungsvolle Methode ist es, das Gegenüber in einer ohnehin schon stressigen Situation zu befragen. Wer gerade hochkonzentriert Auto fährt oder kocht, ist doppelt gestresst, wenn er auch noch lügen muss. Er wird also entweder schlechter lügen oder bei der anderen Tätigkeit Fehler machen.
Andere Mittel, um den Stress zu erhöhen, sind kontinuierliches Nachhaken und zeitliche Sprünge. Dadurch wird es immer schwerer, eine erfundene Geschichte ohne Logikfehler zu erzählen. Um es einem Lügner möglichst schwer zu machen, stellt man offene Fragen, also Fragen, die nicht einfach mit „ja” oder „nein” beantwortet werden können. Interessanterweise erhöht schon einfaches Schweigen den Stresslevel, weil der Gesprächspartner verunsichert wird.
Will man etwas aggressiver vorgehen, gibt man vor, sowieso schon Bescheid zu wissen und dem Gegenüber jetzt nur noch die Chance zu geben, die Sache aus der eigenen Position heraus zu schildern. Dann mimt man Verständnis für die Tat, um dem potenziellen Täter die Scham zu nehmen und ein Geständnis zu erleichtern. Zuletzt weist man auf die zwei Möglichkeiten hin: die moralisch überlegene Wahrheit und das verwerfliche Weiterlügen – und macht klar, dass nur die Wahrheit den Stress beseitigt und die schwere Last von den Schultern nimmt.

Die Wahrheit hat viele Details, der Lüge fehlen sie oft.

Je mehr Details eine Lügengeschichte hat, desto mehr muss sich der Lügner merken. Außerdem bieten mehr Details auch mehr Möglichkeiten, die Geschichte zu widerlegen. Wenn ich erzähle, ich sei in der Stadt gewesen, und dabei ergänze, dass die Innenstadt völlig übervölkert war, wäre ich schon entlarvt, wenn später ein Bild in der Zeitung beweisen würde, dass dieses Detail erfunden war.
Aus diesem Grund sind Lügengeschichten im Gegensatz zu Schilderungen der Wahrheit viel knapper und detailärmer. Ein Versicherungsbetrüger würde z.B. sagen: „Ich bin weggefahren, und als ich wiederkam, war alles geklaut.” Diese Geschichte hat keinerlei widerlegbare Details, ist aber gerade wegen ihrer Knappheit auffällig. Wahre Erzählungen hingegen beinhalten eine ganze Reihe unterschiedlicher Details. Um eine glaubhafte Geschichte zu erkennen, achten wir also zunächst darauf, ob sich darin ungewöhnliche Details befinden. Wenn der Ehemann von der marodierenden Horde Fußballfans vor seinem Schlafzimmerfenster berichtet, die die halbe Nacht „Es gibt nur einen Rudi Völler” gesungen hat, dürfen wir ihm glauben, dass er tatsächlich zu Hause war. Gerade Komplikationen in einer Geschichte sind glaubhaft. Denn in der Realität läuft selten alles glatt.

Auch wenn unser Gegenüber zugibt, spezielle Details nicht verstanden zu haben, oder seine eigenen Gedanken oder die Gedanken anderer beteiligter Personen kommentiert, spricht er vermutlich die Wahrheit. Genauso wenn Details über Raum und Zeit oder Gespräche berichtet werden. „Er saß mir schräg gegenüber und sagte, er habe schon seit einer Stunde Hunger und würde jetzt gerne endlich etwas essen, was mich ziemlich genervt hat", ist also eine glaubwürdige Aussage.
Wichtig ist, dass die Aussagen zu Details harmonisch sind. Das bedeutet, dass um den fraglichen Zeitraum herum die Details genauso bekannt sind wie kurz vorher und nachher. Wenn sich die befragte Person an ihre Mahlzeiten und Uhrzeiten am betreffenden Tag erinnert, aber keine Ahnung vom Tag vorher und nachher hat, so ist das verdächtig. Auch umgekehrt, wenn die Details vorher und nachher bekannt sind, im wichtigen Moment aber angeblich eine Erinnerungslücke klafft, ist das nicht glaubhaft.

Lügner kontrollieren, was sie wie sagen.

Ein Lügner, der sich nicht verraten möchte, wird versuchen, sich selbst und seine Geschichte zu jeder Zeit zu kontrollieren. Seine Körpersprache ist starr, er bewegt sich wenig und erzählt seine Geschichte möglichst rigide und chronologisch.
Es lohnt sich, die Körpersprache genau zu beobachten, während ein potenzieller Lügner mit uns spricht: Wirkt sie hölzern und steif, obwohl sich der Erzählende normalerweise ganz anders bewegt, versucht er sich gerade zu kontrollieren. Auch das Fehlen von sogenannten Manipulatoren ist ein deutlicher Hinweis. Manipulatoren sind kleine Bewegungen, bei denen ein Körperteil ein anderes berührt, etwa beim Kratzen am Ohr oder Reiben des Unterarms. Sie treten ganz natürlich auf, aber wenn jemand versucht, sich selbst zu kontrollieren, dann fehlen sie.
Um seinen Gesprächspartner möglichst gut einschätzen zu können, ist es wichtig, eine gute Sicht auf ihn zu haben. In einem kritischen Gespräch sollte kein Tisch oder schlechtes Licht die Sicht behindern. Diese simple, aber wichtige Maßnahme beachten nicht einmal Richter in Verhandlungen.
Ein Lügner wird auch versuchen, seine Geschichte inhaltlich so weit wie möglich zu kontrollieren. Das erkennt man daran, dass die Geschichte immer genau gleich und immer in der gleichen, chronologischen Reihenfolge erzählt wird. Wer hingegen unstrukturiert in seiner Erzählung ist und sich selbst zwischendurch verbessert, lügt in der Regel nicht.
Wenn wir merken, dass sich unser Gesprächspartner stark kontrolliert, können wir versuchen, ihn aus dem Konzept zu bringen, indem wir interessiert nachhaken. Dabei ist es wichtig, ihn ausreden zu lassen, damit er seine einstudierte Geschichte zunächst loswird. Bei

anschließenden Fragen muss er sich etwas Neues ausdenken und läuft Gefahr, sich in Widersprüche zu verstricken. Sollte er jedoch versuchen, das Thema zu wechseln, ist das ein Indiz für eine Lüge, da Menschen normalerweise sehr gerne über sich selbst reden – nur nicht dann, wenn sie befürchten, als Lügner entlarvt zu werden.

Sammle viele Informationen, um andere Ursachen auszuschließen.

Bei jedem Versuch, eine Lüge aufzuspüren, ist es wichtig, sich nicht auf einzelne Indizien zu verlassen, sondern ein möglichst umfassendes Bild zu gewinnen. Je mehr Hinweise wir wahrnehmen, desto eher haben wir mit unserer Einschätzung Recht.

Einzelne Verhaltensänderungen können von gewieften Lügnern absichtlich eingesetzt werden, um eine falsche Fährte zu legen. Ein trickreicher Pokerspieler kann erst immer husten, wenn er blufft – dann aber plötzlich mit einem Full House in der Hand husten, um die Einsätze nach oben zu treiben und abzuräumen.

Einzelne Auffälligkeiten können auch völlig andere Ursachen als eine Lüge haben. Um niemanden zu Unrecht zu verdächtigen, sollte man immer alternative Erklärungen in Betracht ziehen. Der Gesprächspartner könnte sich z.B. anders als sonst verhalten, weil er einfach müde ist. Stresssymptome bei einer neuen Bekanntschaft müssen kein Zeichen für eine Lüge sein, sondern können schlicht dafür sprechen, dass die Person sich bemüht, einen guten Eindruck zu hinterlassen.

Ein weiterer großer Einflussfaktor ist die Umgebung, in der ein Gespräch stattfindet. Wollen wir jemanden auf einen Verdacht ansprechen, sollten wir das auf jeden Fall unter vier Augen tun. Wer würde schon vor einer Gruppe ein Geständnis abliefern? Der Ort sollte möglichst neutral und ungestört sein, damit nichts von dem Gespräch ablenkt.

In den 50er-Jahren suchten viele Geheimdienste eine „Wahrheitsdroge” und stießen schließlich auf LSD. Tatsächlich plauderten einige Mitarbeiter bei Tests geheime Informationen aus. Leider waren sie aber so vermischt mit völlig wirren Aussagen, dass der Einsatz von Drogen zur Wahrheitsfindung wieder aufgegeben wurde. Mittelalterliche Methoden, die in jüngster Vergangenheit wieder aufgetaucht sind, wie die Folter durch „Waterboarding” sind zur Wahrheitsfindung ebenfalls völlig nutzlos. Ein Gefolterter wird entweder weiter schweigen oder aber alles erzählen, was man hören möchte, nur um Folter und Schmerzen zu entgehen.

Die sicherste Methode, um Lügen zu entlarven, besteht darin, eine möglichst breite Masse an Informationen über Stimme, Gestik, Mimik, Körpersprache und Details einer Aussage zu sammeln und auffällige Veränderungen darin zu registrieren.

Zusammenfassung

Die Kernaussage dieses Buches lautet:

Es gibt wissenschaftlich fundierte Methoden, mit denen sich Lügner entlarven lassen. Mit ein bisschen Übung ist jeder von uns in der Lage, Lügen treffsicher zu erkennen.

Buch im Amazon Shop